

Informe Anual / Annual Report

2009



«*México Lindo*



**Seguros Atlas**

"La Empresa a la Medida"®

Voz de la guitarra mía al despertar la mañana  
Quiere cantar su alegría a mi tierra mexicana

Yo le canto a sus volcanes, a sus praderas y flores  
Que son como talismanes del amor de mis amores

México lindo y querido  
si muero lejos de tí  
Que digan que estoy dormido  
Y que me traigan aquí  
Que digan que estoy dormido  
Y que me traigan aquí  
México lindo y querido  
Si muero lejos de tí

A close-up photograph of several dragon fruit segments. The segments are arranged in a cluster, showing a gradient of colors from bright green at the bottom to vibrant orange and red at the top. Each segment is covered in small, dark, oval-shaped seeds. The texture of the fruit appears slightly bumpy. The background is a soft, out-of-focus green.

*y querido»»*



---

## CONTENIDO

*Table of Contents*

---

Nuestra Misión	04	<i>Our Mission</i>
Informe del Presidente	08	<i>Chairman of the Board's Report</i>
<b>COBERTURA</b>		<b>COVERAGE</b>
Área Comercial de Corredores	14	<i>Broker Sales Area</i>
Área Comercial de Beneficios	14	<i>Life and Health Sales Area</i>
Área de Negocios Especiales	14	<i>Special Businesses Area</i>
Área de Sucursales	16	<i>Regional Offices</i>
Área Control de Agentes	17	<i>Agent Control Area</i>
Área Técnica de Daños	17	<i>Property and Casualty Technical Area</i>
Reaseguro Daños	18	<i>Property and Casualty Reinsurance</i>
<b>PREVENCIÓN</b>		<b>PREVENTION</b>
Siniestros Autos	22	<i>Automobile Claims</i>
Siniestros Daños	22	<i>Property and Casualty Claims</i>
Actuarial Corporativo	23	<i>Corporate Actuarial Area</i>
Área Técnica de Personas	24	<i>Life and Health Technical Area</i>
Promotorías Vida Individual	25	<i>Individual Life Sales Agencies</i>
Informática	25	<i>Data Processing</i>
Área Contable y Administrativa	26	<i>Accounting and Management Area</i>
Recursos Humanos	26	<i>Human Resources</i>
Auditoría Interna	27	<i>Internal Audit</i>
<b>SEGURIDAD Y PROTECCIÓN</b>		<b>SAFETY AND PROTECTION</b>
Principales Cifras	30	<i>Main Figures</i>
Balance General	34	<i>Balance Sheet</i>
Estado de Resultados	37	<i>Profit and Loss Account</i>
Consejo de Administración	39	<i>Board of Directors</i>

---

## NUESTRA MISIÓN

*Our Mission*

---

Seguros Atlas S.A. tiene como razón de ser, proporcionar a la sociedad, por una contraprestación económica, servicios que cubran sus necesidades de seguridad ante los imprevistos que atentan contra su patrimonio y su vida, proporcionándole coberturas idóneas a la situación general y a su situación particular, brindándole atención amable, oportuna y eficaz, dando un servicio personalizado y de calidad en el mercado; logrando en este proceso la realización y satisfacción de los empleados y agentes que la conforman, contribuyendo con esto a la estabilidad y desarrollo de la compañía y de nuestro país, de tal manera que juntos formemos “La Empresa a la Medida”®

*The purpose of Seguros Atlas S.A. is to provide to the community, in exchange for economic consideration, services to address the security needs of the general public regarding contingencies that may affect their property and their life.*

*It offers ideal coverage for any general or particular situation, providing friendly, timely, and effective attention and custom, quality services, thereby achieving the personal fulfillment and satisfaction of its employees and agents and contributing to the stability and growth of the Company and our country, in such a way that together we may form the "Right Size Company".*



«2009»

A close-up, high-angle photograph of an acoustic guitar. The focus is on the soundhole, which is a large circle with a dark interior and a light-colored, multi-lined border. Several strings are visible, extending from the soundhole towards the bottom right of the frame. The guitar's body is made of a light-colored wood with a visible grain. The bridge and fretboard are dark wood, with several white bridge pins visible. The overall lighting is warm and soft, highlighting the textures of the wood and the metallic sheen of the strings.

# «*México en la piel*»

200

AÑOS DE HISTORIA,  
cultura, tradición y folklor

---

*Years of history,  
culture, traditions and folklore*

---

2010 — AÑO DE CELEBRACIÓN  
*2010 — A year to celebrate*

---

Como una mirada hecha en Sonora  
Vestida con el mar de Cozumel  
Con el color del sol por todo el cuerpo  
Así se lleva México en la piel

Como el buen tequila de esta tierra  
O como un amigo en Yucatán  
En Aguascalientes deshilados  
O lana tejida en Teotitlán

Así se siente México, Así se siente México  
Así como unos labios por la piel  
Así te envuelve México, Así te sabe México  
Así se lleva México en la piel

Como ver la sierra de Chihuahua  
O la artesanía en San Miguel  
Remontar el Cerro de la Silla  
Así se lleva México en la piel

Como acompañarse con mariachi  
Para hacer llorar a esa canción  
En el sur se toca con marimba  
Y en el norte con acordeón

Así se siente México, Así se siente México  
Así como unos labios por la piel  
Así te envuelve México, Así te sabe México  
Así se lleva México en la piel

## INFORME DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Sobre las actividades desarrolladas por la sociedad durante el ejercicio 2009.

### *Chairman of the Board's Report on the Company's Activities during 2009.*

El año 2009, en términos generales, fue un año difícil. En contra de lo que habíamos venido experimentando por varios años, volvimos a sufrir en México una crisis económica que nos retrasó al menos unos tres años con una disminución en nuestro Producto Interno Bruto del 6.5%. En tanto que la diferencia fue esta vez el origen internacional de la crisis, no dejó de hacer notar en forma contundente nuestra excesiva dependencia del desarrollo económico de nuestro vecino del norte. Por ello mismo, y afortunadamente, al comenzar los Estados Unidos a dar signos de recuperación, los índices nacionales también empezaron a dar muestras de mejoría localmente, como el hecho de que entre julio y noviembre del año se crearon en México 324 mil empleos, lo que llevó el efecto neto de pérdida de empleos - incluidos los perdidos en 2008 -, a solo 201 mil puestos de trabajo, una cifra inferior a la originalmente estimada.

Lo anterior, obviamente, no quiere decir que no falte aun mucho camino por andar. La industria de la construcción estuvo muy afectada, al igual que la manufacturera, que al finalizar el año empezó apenas a dar señales de estabilización en su caída. Basta decir que en 2009 se vendieron en nuestro país 755 mil autos, 270 mil menos que un año antes. Igualmente, considerando la importante contribución de la industria automotriz a nuestra economía y a nuestras exportaciones es lamentable que solo se produjeran poco más de 1.5 millones de vehículos, casi 600 mil menos que en el 2008.

En lo que toca al Mercado Asegurador Nacional y según las cifras de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), el sector asegurador logró en 2009 una penetración en la economía cercana al 1.9%. El mejoramiento relativo del índice se debe a un ligero incremento en las primas y a la caída real del Producto Interno Bruto (PIB), pero dista aún mucho del 4 o 5% al que aspiramos. Así, la industria aseguradora logró en el año una captación por primas ligeramente superior a los 220 mil millones de pesos, cifra 13.1% superior a la del año pasado que, al ajustarse para descontar el efecto de la póliza bianual de Pemex, significaría un aumento del 7% aproximadamente, cifra que llevada a términos reales descontados de inflación significa un aumento real del 3.7%.

*In general terms, 2009 was a difficult year. Contrary to what we had been experiencing for several years, Mexico suffered another economic crisis that set us back at least three years with a 6.5% reduction in our Gross Domestic Product. Although this time the difference was in the international origin of the crisis, it did not fail to remind us of our excessive dependence on our northern neighbor's economic development. Therefore, and fortunately, when the United States began showing signs of recovery, domestic indexes also began showing signs of local improvement, such as the fact that 324 thousand jobs were created in Mexico between July and November, which left the net effect of lost jobs – including those lost in 2008 – at only 201 thousand jobs, a figure that is below original estimates.*

*This evidently does not mean there is not still a long road ahead of us. The construction industry was strongly affected, as also was the manufacturing industry, which by the end of the year barely began to show signs of stabilization after its downfall. We need only mention that 755 thousand cars were sold in Mexico during 2009; 270 thousand less than in 2008. Similarly, considering the automotive industry's significant contribution to our economy and our exports, it is unfortunate that only 1.5 million vehicles were manufactured, almost 600 thousand less than in 2008.*

*With respect to the Domestic Insurance Market and according to figures of the Mexican Association of Insurance Institutions (AMIS for its initials in Spanish), in 2009 the insurance sector achieved a penetration of nearly 1.9% in the economy. The relative improvement in the index results from a slight increase in premiums and the actual drop of the Gross Domestic Product (GDP), but it is still quite*

Se experimentaron en el mercado aumentos importantes en los ramos de incendio, terremoto y responsabilidad civil, menores en el de vida y muy pequeños en el de accidentes y enfermedades. El ramo de autos sufrió una caída en sus primas de casi el 10%. La AMIS está esperando para el próximo año un crecimiento aun menor al del año 2009, así que seguiremos todos obligados a seleccionar cuidadosamente nuestros riesgos y vigilar nuestra suscripción.

En el caso particular de Seguros Atlas, me es muy grato informarles que, aunque nuestro crecimiento fue equiparable al del mercado en su conjunto, logramos ya emitir primas en 2009 por un valor superior a los Cinco Mil Millones de Pesos. Nuestra cartera de inversiones supera también los 5,000 millones de pesos, que le sigue dando a la compañía amplísimos márgenes de solvencia y liquidez.

Fuimos muy afortunados al no tener que enfrentar en el año siniestros extraordinarios de gran valor y al experimentar rendimientos importantes en algunas inversiones de largo plazo que la compañía ha conservado por mucho tiempo. Así, pudimos también solidificar nuestra base de capital y asegurar nuestro crecimiento.

En Atlas, logramos también como el mercado crecimientos muy importantes en los ramos de incendio, terremoto y diversos. En vida crecimos menos de lo que nos hubiera gustado pero continuaremos impulsando el ramo en forma especial. Afortunadamente, en autos logramos un crecimiento del 3%, aun en las condiciones tantas veces comentadas. Por lo que toca a la parte de Accidentes y Enfermedades, especialmente en Gastos Médicos, durante el año se llevó a cabo una labor importante para corregir la pérdida técnica que presentaba el ramo debido a la alta siniestralidad y a las condiciones especiales de muchas cuentas, realizando una depuración de las mismas, lo cual permitió generar utilidades técnicas importantes y estabilizar el ramo.

El año 2010 será también, sin duda, un año difícil. Todos tenemos la obligación de hacer a un lado la desesperación y fastidio y substituirlos por positivismo y acción para colaborar en la esfera de

*distant from the 4 or 5% we aspire to. Thus, during the year the insurance industry obtained premiums for slightly more than 220 billion Mexican pesos, a figure 13.1% higher than in the previous year, which after being adjusted to discount the effect of the Pemex biannual policy, would roughly represent a 7% increase, an amount that taken to actual terms after discounting inflation implies a 3.7% increase.*

*The market experienced significant increases in the fire, earthquake and civil liability sectors, minor increases in the life insurance sector and very small increases in health insurance. The automobile sector suffered a drop of almost 10% in premiums. The AMIS expects that growth next year will be even lower than in 2009; we must therefore all continue to carefully select our risks and oversee our subscriptions.*

*In the specific case of Seguros Atlas, I am very pleased to report that although our growth was not comparable to that of the overall market, in 2009 we were able to issue premiums for more than five billion Mexican pesos. Our investment portfolio also exceeds five billion Mexican pesos and continues to give the Company very wide solvency and liquidity margins.*

*We were very fortunate that we did not face extraordinary and costly losses during the year, and significant yields were obtained from some of the Company's long-term investments. This also helped us strengthen our capital base and ensure our growth.*

*In Atlas, as was the case of the market, we achieved very important progress in the fire and earthquake sectors. Our growth in life insurance was less than expected; however, we will continue to push for*

nuestra competencia a que se den estos cambios. Será un año significativo ya que México cumple 200 años de vida independiente.

Nuestro País debe estar preocupado no solo por reestablecer los niveles de dinámica anteriores a la crisis, sino aumentarlos considerablemente para lograr crecimientos por arriba del 5 o 6%. Por elemental justicia e interés de todos y cada uno, es indispensable abatir los niveles de pobreza en nuestro país. Entre 2006 y 2008 el número de mexicanos en situación de pobreza alimentaria pasó de 14 a 19 millones. Ello, sin contar el número de personas que se añadieron a esta situación a raíz de la crisis.

Crecer a tasas altas no solo es deseable e imperativo, sino que es posible y el primer paso es sin duda el establecimiento de un entorno de certeza jurídica, desregulación y competencia pero acompañado de avances significativos, por no decir definitivos, como lo son la puesta en marcha de las reformas estructurales, incluyendo la fiscal, la política, la laboral y también la educativa y la energética, que tanto se necesitan en nuestro País.

En las siguientes páginas presentaremos un resumen de las actividades relevantes en cada una de las áreas que conforman Seguros Atlas.

*ward in this sector. Fortunately, we achieved a 3% increase in automobiles despite the often-mentioned conditions. With respect to Health Insurance, particularly Medical Expenses, important work was performed in the year to correct the technical loss in this sector that was due to the high loss ratio and the special conditions of many accounts; such accounts were cleared, which resulted in a significant technical profit and the stabilization of this sector.*

*Without a doubt, 2010 will also be a difficult year. We are all obligated to put aside the feelings of despair and irritation and substitute them with positive attitudes and actions to achieve those changes within the scope of our competence. This will be an important year since Mexico celebrates the bicentennial of its independence.*

*Our country's concern must not only focus on returning to the growth levels that existed before the crisis, but also on increasing them considerably to reach growths above 5 or 6%. As a point of elemental justice and interest for each and every one of us, it is essential to fight poverty in our country. From 2006 to 2008 the number of Mexicans facing nutritional poverty went from 14 to 19 million, not including the number of persons whom the crisis forced into such a situation.*

*Growing at high rates is not only desirable and mandatory, but it is also possible, and the first step must be to establish an environment of legal certainty, deregulation and competition, with the introduction of structural reforms, including tax, political, labor, educational and energy reforms, which our country so desperately needs.*

*The following pages provide a summary of the relevant activities in each of the areas that form Seguros Atlas.*



**ROLANDO VEGA SÁENZ**  
 Presidente del Consejo de Administración  
*Chairman of the Board of Directors*





COBERTURA NACIONAL  
una oficina siempre cerca de tí

---

*Nationwide coverage  
always an office near you*

---

COBERTURA

*Coverage*

---

Guadalajara, Guadalajara!  
Guadalajara, Guadalajara!

Tienes el alma de provinciana  
Hueles a limpio, a rosa temprana  
A verde jara fresca del río  
Son mil palomas tu caserío  
Guadalajara, Guadalajara  
Hueles a pura tierra mojada

# «Guadalajara, Guadalajara»

Ay! colomitos lejanos  
Ay! ojitos de agua hermanos  
Ay colomitos inolvidables  
Inolvidables como las tardes  
En que la lluvia desde la loma  
Ir nos hacía hasta Zapopan

Ay! Zapopitan del alma  
Nunca escuché otras campanas  
Como las graves de tu convento  
Donde se alivian los sufrimientos  
Triste Zapopan, misal abierto  
En que son frailes mis pensamientos



# 15.5%

## INCREMENTO EN VENTAS, ÁREA COMERCIAL DE CORREDORES *Increase in Sales, Broker Sales Area*

cantidad registrada en el 2008. Aún y cuando se generaron incrementos en la parte de Incendio y Gastos Médicos, en la parte de Vida no pudimos compensar la pérdida de una póliza importante de Gobierno.

En general tuvimos una muy buena siniestralidad del 25% en todos los ramos, destacando siniestralidades inferiores al 20% en la parte de incendio, responsabilidad civil y diversos.

El desarrollo de licitaciones de gobierno se enfocó principalmente al apoyo en las oficinas foráneas, donde ganamos varios nuevos negocios. Estos negocios fueron principalmente en la parte de beneficios y autos.

Respecto al negocio de autos con las financieras tuvimos el gran impacto de pérdida de ventas en el mercado en general, lo que generó un decremento en primas del 19%.

En la parte de ramos técnicos donde apoyamos a todas las áreas comerciales, seguimos creciendo a muy buen ritmo; respecto a las obras civiles obtuvimos un crecimiento del 36.38% con excelentes resultados y realizamos capacitaciones técnicas a nuestros ejecutivos comerciales en oficina matriz y en nuestras oficinas del interior.

En la parte de Micro Seguros comenzamos con la venta de seguros de vida y ahora estamos revisando la parte de daños para implementar nuevos seguros. Participamos en importantes programas, y durante el año 2009 aseguramos a más de 70,000 personas, algunos programas consistieron en cubrir los montos de préstamos al sector más necesitado, cuyos resultados se darán a partir del 2010.

Adicionalmente, a través de ésta área comenzamos a promover un seguro de viaje, principalmente con las coberturas de cancelación de viaje, pérdida o demora de equipaje, interrupción de viaje y accidentes. Esperamos seguir incursionando en este tipo de seguros para el 2010.

*amount registered in 2008. Although there were increases in Fire and Medical Expenses, in Life Insurance we were unable to offset the loss of an important government policy.*

*In general terms, we had a very good 25% loss ratio in all sectors, where loss ratios below 20% in fire, civil liability and others can be highlighted.*

*Government tenders mainly focused on supporting regional offices, where we were awarded several new insurance contracts, mainly in the life and health and automobile sectors.*

*With respect to the automobile business with financial companies, we suffered the strong impact of lost sales in the market, which resulted in a 19% decrease in premiums.*

*In technical sectors, where we provide support to all sales areas, the Company continues to grow at a very good pace; a 36.38% growth was reported in civil works with excellent results and we imparted technical training to our sales managers in the head office and in our regional offices.*

*In Micro Insurance we initiated with the sale of life insurance and we are now reviewing the property and casualty sector in order to implement new insurance products. We also participated in important programs, insuring more than 70,000 persons in 2009. Some these programs were intended to protect loans granted to those most in need; the results will be observed as of 2010.*

*Additionally, through this area we began promoting travel insurance, mainly with coverage on travel cancellation, lost or delayed luggage, travel interruption and accidents. We expect to continue exploring this kind of insurance during 2010.*

Finalmente, en esta área comercial hemos retomado la parte internacional y hemos comenzado a acercarnos a aseguradoras extranjeras para poder emitir sus pólizas de negocios en México y tener una gama más completa de aseguramiento.

## ÁREA DE SUCURSALES

La crisis del 2009 causó un fuerte deterioro en la industria maquiladora del País, aún así, en el Área de Sucursales se lograron captar primas en el orden de los 1,820 millones de pesos. Los efectos de esta crisis se vieron reflejados en los seguros de Gastos Médicos Mayores Grupo, los cuales, al darse una reducción importante en el número de personal ocupado en la industria maquiladora, dio como resultado que la prima de este segmento de nuestro negocio se viera fuertemente mermado. Por esta situación, establecimos a principios del año un presupuesto en primas para dicho rubro de tan solo el 0.61% de incremento; sin embargo, el efecto esperado fue peor de lo estimado y terminamos el año con un decremento del 12% sobre la prima del 2008.

En cuanto a otros ramos, tanto en Incendio como en Transportes se superó el presupuesto en 3%, en Diversos en 6% y en Vida en un 2%; por otro lado, en el ramo de Autos quedamos por abajo del presupuesto en un 2% y en Responsabilidad Civil también quedamos un 5% por abajo del presupuesto. Con lo anterior, se finalizó el año con un incremento total del 10.4%, abajo en 1.6 puntos al presupuesto de ventas establecido para el 2009.

Por lo que respecta a la rentabilidad del área, nuestra meta era finalizar el año con una Utilidad Técnica equivalente al 12% de las primas, meta que fue superada ya que al finalizar el año cerramos con una utilidad de 13% de la prima.

Con la finalidad de estandarizar los procesos operativos en las sucursales del interior, a mediados del año se contrató al Despacho SOSSA, con experiencia en la estandarización y optimización de procesos en compañías de seguros, cuyos resultados se han estado implementando en las sucursales,

*Finally, in this area we have resumed the international segment and have begun approachin foreign insurance companies to be able to issue their business policies in Mexico and have a greater variety of insurance.*

## REGIONAL OFFICES

*The crisis in 2009 greatly affected the maquiladora industry (in-bond processing); however, this area were able to obtain premiums ranging at P\$1,820 million. The effects of this crisis was reflected in Group Major Medical Expenses, where the significant reduction of personnel employed in the maquiladora industry strongly impacted premiums in this segment of our business. For this reason, early in the year we only established a 0.61% increase in our budgeted premiums; however, the effect was worse than estimated and we closed the year with a 12% drop compared to premiums in 2008.*

*As for other sectors, both Fire and Transports surpassed the budget by 3%, miscellaneous Insurance by 6% and Life Insurance by 2%; on the other hand, in Automobiles, we were 2% below budget and in Civil Liability we were 5% below budget. Altogether, we closed the year with a total 10.4% increase, 1.6 percentage points below the 2009 sales budget.*

*With respect to the profitability of the area, our goal was to have a year-end Technical Profit of 12% of premiums, a goal that we surpassed given that we closed the year with a profit that represented 13% of premiums.*

*Seeking to standardize operating procedures in regional offices, mid-year the Company hired SOSSA, a firm with experience in standardizing and optimizing processes in insurance companies, and whose results are being implemented in the regional offices, including the introduction of operating indicators*

# 10.4%

## INCREMENTO EN VENTAS, ÁREA DE SUCURSALES *Increase in Sales, Regional Offices*

incluyendo el establecimiento de indicadores de operación.

En cuanto a apertura de oficinas, se decidió, por la misma situación económica del país, postergar las aperturas de las sucursales de Acapulco, Tuxtla Gutiérrez y Oaxaca, cuya apertura se hará en el transcurso del 2010.

*Regarding new office openings, in light of the economic situation that the country was undergoing, we decided to postpone the opening of regional offices in Acapulco, Tuxtla Gutiérrez and Oaxaca to 2010.*

### ÁREA CONTROL DE AGENTES

Esta área de reciente creación se avocó en el año 2009 a depurar la base de datos y concluir el sistema automático a través del cual nuestras áreas comerciales podrán consultar el estatus de sus agentes en cuanto a renovación de cédula y documentación, además de que se puede enviar a nuestra Fuerza Productora de forma automática avisos cuando ocurre algún siniestro del ramo de automóviles de su cartera de clientes, información anticipada sobre el vencimiento de su cédula, documentación obligatoria y renovación de su póliza de Responsabilidad Civil de Errores y Omisiones.

### AGENT CONTROL AREA

*In 2009, this recently created area focused on clearing the data base and completing the automatic system where our sales areas may consult the status of their agents concerning renewal of licenses and documentation, moreover, we can automatically notify our Production Staff on losses occurred in the field of automobiles within their client portfolio, advanced information on the expiration of their license, mandatory documents, and renewal of their Civil Liability Policy concerning Errors and Omissions.*

### ÁREA TÉCNICA DE DAÑOS

2009 inició con la implementación del Sistema de Información Integral de Seguros Atlas para la suscripción y emisión de operación de Daños (SIISA Daños). Como parte integral de la logística se realizó la capacitación a los usuarios a nivel nacional, logrando con ello que la adaptación al uso de esta herramienta fuera de forma ágil, eficiente y con éxito, a pesar de la complejidad inherente a este proceso.

Se implementó la Mesa de Ayuda para usuarios de SIISA Daños a nivel nacional, tanto para condiciones normales de operación, como para casos complejos y especiales, garantizando con ello la operación continua, brindando a los clientes tanto internos (áreas comerciales) como externos (agentes y asegurados), un servicio de excelencia.

Se estabilizó el funcionamiento del sistema en todos sus módulos obteniendo con ello un óptimo nivel de opera-

### PROPERTY AND CASUALTY TECHNICAL AREA

*We began 2009 by implementing the Comprehensive Information System of Seguros Atlas for the subscription and issuance of Property and Casualty operations (SIISA). As an integral part of the logistics, training was imparted to users throughout Mexico, thereby achieving an agile, efficient, and successful adaptation to the use of this tool, despite the inherent complexity of this process.*

*A Help Desk for SIISA users was implemented throughout the country, both for normal operating conditions and for complex and special cases, which will guarantee continuous operation, providing an excellent service to both internal (sales areas) and external clients (agents and insured parties).*

*Operation of the system was stabilized in all its modules, obtaining optimum operating standards; adaptations*

ción; se hicieron adecuaciones para cumplir con requerimientos especiales, entre ellos el módulo de recibos de pago, garantizando su operación en función de la legislación fiscal vigente. Adicionalmente se integró en la parte operativa para los usuarios de Daños el uso de la facturación electrónica, realizando la capacitación de usuarios a nivel nacional.

Capacitamos a nuestros suscriptores emisores para su incorporación al nuevo sistema, particularmente a los de nuestras Oficinas Regionales y a nuestras áreas comerciales en los diplomados de seguros primera y segunda fase, obteniendo resultados satisfactorios. Asimismo, implementamos un esquema de atención para nuestra fuerza productora y áreas comerciales a base de ventanillas de servicio, mediante las cuales nuestra atención y calidad se incrementaron notablemente.

Participamos con AMIS en los trabajos realizados en el diseño del producto y protocolo de aseguramiento para las guarderías del IMSS, a solicitud de dicho Instituto.

Mejoramos la calidad de nuestra cartera al depurar riesgos catalogados de alta peligrosidad al establecer un proceso continuo de visitas de inspección, este último también aplicable a los riesgos que mayor aportación hacen a la reserva de los riesgos catastróficos.

Se actualizaron diferentes productos y tarifas sobresaliendo los trabajos del nuevo Seguro Básico Estandarizado de Responsabilidad Civil para Automóviles, cumpliendo con la normatividad aplicable y permitiendo que sectores con capacidades económicas bajas tengan acceso a los beneficios de los seguros. Se comenzó la operación del Seguro de Viajes obteniendo el primer registro para este tipo de seguros en el país. Se implementó la logística operativa para la administración y control de los procesos derivados del Registro Público Vehicular (REPUVE), estableciendo los procedimientos en el SIISA, garantizando controles de calidad y métricas.

*were made to meet special requirements, including the payment receipts module, to guarantee that the system will operate according to the applicable tax legislation. Similarly, we added electronic billing to the operating area for Property and Casualty Insurance users, with the respective training throughout the country.*

*For their incorporation to the new system, we trained our issuing subscribers, particularly those from our Regional Offices and our sales areas in first and second phase insurance seminars, where satisfactory results were obtained. We also implemented a service scheme for our production staff and sales areas based on service windows, which noticeably increased our service and quality.*

*Seguros Atlas participated with AMIS in the activities for the design of a product and protocol for insuring day-care centers belonging to the Mexican Social Security System, at the request of that Institution.*

*The quality of our portfolio was improved by clearing risks classified as highly risky and, establishing a continuous inspection visit process, the latter is also applicable to risks that provide a higher contribution to the catastrophic risks reserve.*

*Various products and rates were updated, such as the new Standardized Basic Civil Liability Insurance for Automobiles, complying with the regulations and allowing lower income sectors to have access to the benefits of insurance. Travel Insurance began operating; we obtained the first registration for this kind of insurance in Mexico. The operating logistics for management and control of processes derived from the Public Registry of Vehicles (REPUVE for its initials in Spanish) were implemented, having established the procedures in the SIISA, which will guarantee quality and metric controls.*

## REASEGURO DAÑOS

Para el año 2009 nuestros reaseguradores en lo que se refiere a capacidades automáticas, mantuvieron sus mismas líneas de responsabilidad.

Seguros Atlas logró obtener una reducción del 5% en nuestros contratos no proporcionales, obteniendo mejoras importantes en las condiciones técnicas de nuestros contratos proporcionales.

Este comportamiento positivo se debió en gran medida a que la mayoría de los reaseguradores lograron mejorar su resultado, debido a la ausencia de fenómenos catastróficos importantes, así como a la actitud de aceptar solo negocios que cumplan con las condiciones técnicas adecuadas, con un enfoque de retorno de capital a sus accionistas.

En lo que respecta a los negocios facultativos, participamos solo en negocios que ofrecen rentabilidad a la compañía, destaca también la gran ayuda que ahora tenemos con la implementación del sistema SIISA que nos permite emitir de manera más rápida nuestras pólizas.

En lo que respecta a la Gerencia de Reaseguro Administrativo se logró estabilizar en el sistema SIISA, una serie de procesos administrativos que nos permitirán ser mucho más eficientes en la entrega de información financiera y estadística a nuestros reaseguradores.

## PROPERTY AND CASUALTY REINSURANCE

*In regard to automatic capacities, during 2009 our reinsurance companies maintained the same lines of liability.*

*Seguros Atlas was able to obtain a 5% reduction in our non-proportional contracts, with important results in the technical conditions of our proportional contracts.*

*To a great extent, this positive behavior was because most reinsurers were able to improve results due to the absence of important catastrophic phenomena, as well as, the attitude of accepting only business that complies with adequate technical conditions, with a clear focus on return on equity to shareholders.*

*In the area of facultative contracts, we only participate in transactions that are profitable to the Company. We must note the support that we now have with the implementation of the SIISA system, with which we can issue policies more rapidly.*

*With respect to Administrative Reinsurance Management we were able to stabilize in the SIISA system a series of administrative processes that provide us greater efficiency in delivering financial and statistical information to our reinsurers.*

---

## PREVENCIÓN

*Prevention*

---

De la sierra morena, cielito lindo,  
vienen bajando  
un par de ojitos negros,  
cielito lindo, de contrabando

De la sierra morena...  
Ay ay ay ay!  
Canta y no llores  
porque cantando se alegran,  
cielito lindo los corazones

# «Cielito lindo»

Ay ay ay ay!...

Ese lunar que tienes, cielito lindo,  
junto a la boca,  
no se lo des a nadie,  
cielito lindo que a mi me toca

Ese lunar que tienes...  
Ay ay ay ay!...  
Ay ay ay ay!...



RESPALDANDO TU TRANQUILIDAD  
apoyándote en caso de cualquier siniestro

---

*Backing your peace of mind  
supporting you in all claims*



También se trabajó fuertemente en la búsqueda de nuevos proveedores en cristales y se implementó una tarifa de referencia para ellos, con lo que se ha logrado obtener un ahorro muy importante en este rubro.

Otro aspecto en el que se ha logrado una importante disminución del gasto, fue el de los honorarios de Ajustadores Externos, a través de nuestra creciente participación en el proceso de ajustes “de escritorio”.

## ACTUARIAL CORPORATIVO

En esta área se implementaron los cambios en las Reglas del Capital Mínimo de Garantía en materia del requerimiento por descalce. Se desarrollaron herramientas para calcular el rendimiento de nuevos negocios en relación con el requerimiento de capital que representan, así como para medir el impacto de cambiar cesiones de reaseguro proporcional a no proporcional en los seguros de riesgos catastróficos y para conocer la prima de riesgo que el sistema de Evaluación de Riesgos Naturales (ERN) arrojará de los negocios que se están suscribiendo.

Se participó activamente en el Comité de Solvencia II de AMIS, definiendo metodologías, principios y parámetros para la elaboración del estudio de impacto cuantitativo del Sector asegurador. A este respecto se contrató al despacho Watson Wyatt para llevar a cabo un estudio de diagnóstico de nuestra situación ante el reto de Solvencia II y de la Administración Integral de Riesgos, mismo que incluyó intensas sesiones de capacitación y trabajo de los funcionarios de la empresa.

Se replanteó la Nota Técnica para la determinación de la reserva suficiente de Vida que está siendo revisada por nuestro auditor externo actuarial. Se implementó la nue-

*The Company also searched for new glass suppliers, for whom a reference rate was implemented. This has allowed us to obtain very important savings in this heading.*

*Another aspect where expenses have been significantly reduced is the fees of Outside Adjusters by our increased participation in the “on-desk” adjustments process.*

## CORPORATE ACTUARIAL AREA

*The changes to the Rules on Minimum Guarantee Capital regarding requirements on account matching were implemented in this area. Tools were developed to calculate yield from new business in relation to the capital requirement they represent and to measure the impact of changing the assignments from proportional to non-proportional reinsurance in catastrophic risk insurance and knowing the insurance premium that the Natural Risk Evaluation (ERN for its initials in Spanish) system will report for business being subscribed.*

*We actively participated in the Solvency II Committee of AMIS, defining methodologies, principles and parameters to prepare the quantitative impact survey of the insurance Sector. In this regard, we engaged Watson Wyatt to provide a diagnosis of our situation facing the challenge of Solvency II and of the Comprehensive Risk Management, which included intensive training and work sessions of the Company's officers.*

*The Technical Note was redefined to determine the sufficient reserve for Life Insurance, which is being reviewed by our external actuarial auditors. Moreover, the new version of the Hydro-meteorological Risks model was implemented and tools were developed to*

## 2,850 NUEVOS MÉDICOS EN LA RED DE GASTOS MÉDICOS MAYORES *New physicians in the Major Medical Expenses network*

va versión del modelo de Riesgos Hidrometeorológicos y se desarrollaron herramientas para validar la información estadística que se entrega a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas de los seguros de automóviles, vida, accidentes personales y gastos médicos.

### ÁREA TÉCNICA DE PERSONAS

Esta área desarrolló e implementó nuevos productos como PreviBeca en moneda nacional, Seguros Individuales Básicos Estandarizados de Vida, Accidentes y Gastos Médicos Mayores y los Seguros de Grupo Vida y Colectivos de Gastos Médicos Mayores de acuerdo al nuevo reglamento de Seguro de Grupo.

Adicionalmente, se desarrollaron productos especiales de Microseguro de Vida, con la finalidad de incrementar la captación en el ramo de Vida, que si bien tuvo un crecimiento, no fue el esperado por la Compañía.

Logramos mejorar las calificaciones otorgadas por la CONDUSEF\* a los seguros educacionales, obteniendo el primer lugar y calificación de 9.4. Asimismo para los seguros de gastos médicos mayores compartimos el primer lugar con otras dos aseguradoras, y calificación de 9.9.

Como parte del desarrollo y estandarización de los procedimientos en las sucursales del interior, se llevó a cabo la implementación de las mesas de Control de Suscripción y Emisión lo que nos permitió reducir el tiempo de respuesta de aceptación de solicitudes de negocios a nivel nacional.

La depuración de cuentas mencionada anteriormente del ramo de Gastos Médicos, nos permitió una reducción del índice del costo de siniestralidad en seguros individuales y familiares de 77.8% a 59.2% y en seguros de grupos de 81.8% a 68.5%.

Se implementó un nuevo sistema de siniestros de Vida y se incrementó la red de médicos en convenio pasando de 4,500 a 7,350 al concluir el año.

*validate the statistical information that is provided to the National Insurance and Bonding Commission on automobile, life, personal accidents, and medical expenses insurance.*

### LIFE AND HEALTH TECHNICAL AREA

*This area developed and implemented new products, such as PreviBeca in Mexican Pesos, Individual Basic Standardized Life, Accident, and Major Medical Expense Insurance and Group Life and Collective Major Medical Expenses Insurance according to the new Group Insurance rules.*

*Additionally, special Life Micro-insurance products were developed in order to obtain higher earnings in the field of Life Insurance, where although growth was reported, this was not as the Company had expected.*

*We were able to improve the ratings by CONDUSEF\* on educational insurance obtaining the first place and a 9.4 rating. Similarly, for major medical expenses insurance we tied for first place with two other insurance companies, with a rating of 9.9.*

*The Subscription and Issuance Control Desks were implemented as part of the development and standardization of procedures in our regional offices, which enabled us to reduce response times in accepting nationwide business requests.*

*As discussed above, the clearing of accounts in the Medical Expenses sector, allowed us to reduce the loss ratio in individual and family insurance from 77.8% to 59.2% and in group insurance from 81.8% to 68.5%.*

*A new Life claims system implemented and the network of doctors who have signed an agreement with the Company was increased from 4,500 to 7,350.*

\* CONDUSEF. Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

\* CONDUSEF. By its spanish acronym, National Commission for the Protection of Users of Financial Services.

## PROMOTORÍAS VIDA INDIVIDUAL

Durante el año se abrieron 16 nuevas promotorías en el D.F. y seis en la ciudad de Monterrey y se impartieron talleres de asesoría a promotores y ejecutivos de ventas con la participación de especialistas a nivel internacional de varias empresas de seguros.

Se trabajó en la creación de un paquete de reclutamiento para Promotores y Agentes de Seguros.

Se llevó a cabo la adaptación del piso cuatro del edificio de Córdoba para ser ocupado por seis promotorías, una sala de capacitación y dos salas de juntas.

## INFORMÁTICA

Se trabajó en la estabilización del sistema SIISA, y en el desarrollo de algunas de las funciones que inicialmente no se contemplaron, ya que la prioridad fue la Cotización y Emisión de documentos.

Dentro de las funciones que se desarrollaron están la distribución automática de los siniestros, la operación de los Ingresos, Egresos y Garantías de pago a los reaseguradores, y todo el flujo contable del reaseguro, lo que nos permitirá en el 2010 contar con los estados financieros en unos tiempos menores a los actuales, y contar con información a detalle de los saldos por cada reasegurador.

Otro de los proyectos realizados en el 2009 fue la continuidad en el desarrollo de sistemas en WEB como es el caso del sistema de Endosos y Consultas de Gastos Médicos, a fin de agilizar la operación de este ramo con los corretores. Asimismo se desarrolló el Cotizador para el ramo de Vida Individual, lo que representa una herramienta importante para los agentes y promotores, proyecto que se integrará al Portal de Agentes vía Internet, que también les permitirá conocer sus Estados de Cuenta.

## INDIVIDUAL LIFE SALES AGENCIES

*During the year, 16 new sales agencies were opened in Mexico City and 6 more in the city of Monterrey, and workshops were held to provide advice to sales agencies and sales executives with the involvement of international specialists from various insurance companies.*

*We worked on creating a recruiting package for Insurance Agents and Brokers.*

*The fourth floor of the building on Córdoba Street was adapted to be occupied by 6 sales agencies, one training room and two meeting rooms.*

## DATA PROCESSING

*We worked on stabilizing the SIISA system and in developing some of the functions that were not originally contemplated, with priority on Quotations and the Issuance of documents.*

*Among the functions being developed are the automatic distribution of claims, operation of Earnings, Expenditures and Payment Guarantees to reinsurers, and all the accounting flow from reinsurance, which in 2010 will enable us to have financial statements within shorter periods than at present with detailed information on the account balance of every reinsurer.*

*Another project performed in 2009 was the development of WEB systems, such as the Medical Expenses Endorsements and Inquiries system, in order to expedite operations in this field with brokers. Moreover, we developed the Quotations Issuing system for the Individual Life sector, which represents an important element for agents and promoters; this project will be integrated to the Agents website, which will allow agents to consult their Account Statements.*

Se trabajó en un Sistema enfocado a los Ejecutivos de Cuenta para poder manejar y administrar sus carteras de clientes, dar seguimiento a sus renovaciones y medir productividades con respecto a años anteriores.

*We worked on a System focused on Sales Executives where they can handle and manage their client portfolios, follow up on their renewals and measure productivities against previous years.*

## ÁREA CONTABLE Y ADMINISTRATIVA

Se concluyó la implementación del sistema de facturación electrónica el cual entró en operación a partir del mes de mayo de 2009, con lo que se cumplió con el requerimiento de las autoridades, y que se espera traiga importantes ahorros en los gastos de papelería.

## ACCOUNTING AND MANAGEMENT AREA

*Implementation of the electronic billing system was completed and it began operating in May 2009, having thereby complied with the requirement of the authorities; it is expected that this system will provide important savings in stationery.*

Se dio contestación a los requerimientos presentados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT) respecto de información del ejercicio 2006, correspondiente a siniestros del seguro directo, IVA acreditable y ajuste por Inflación sobre las inversiones en valores. Adicionalmente se dio contestación a la información correspondiente al ejercicio fiscal de 2005 sobre IVA acreditable, IVA por la venta de salvamentos y sobre los contratos de prestación de servicios por la venta de seguros.

*We replied to the Tax Administration System's (SAT for its initials in Spanish) requirements for information from fiscal year 2006 on losses in direct insurance, creditable VAT and adjustment for inflation on investments in securities. Similarly, we replied in regard to information from fiscal year 2005 on creditable VAT, VAT on the sale of salvage and on service agreements for the sale of insurance.*

Se implementó un nuevo sistema de egresos a nivel nacional el cual facilita la operación y evita errores de registro contable.

*A new nationwide expenditures system was implemented to facilitate operations and avoid errors in accounting records.*

Realizamos negociaciones con nuestros proveedores de telefonía con un mejor control del gasto, logrando una disminución importante en este rubro.

*We negotiated with our telephone service suppliers and obtained better control over expenses and a significant reduction in this heading.*

Se llevó a cabo una reestructura del departamento de Cobranzas haciéndolo más acorde a las necesidades actuales de la Compañía y de nuestra Fuerza de Ventas. Tuvimos un mayor acercamiento con nuestros principales corredores con el objeto de aclarar dudas en la operación y buscar soluciones conjuntas, a fin de brindar un mejor servicio a nuestros asegurados.

*The Collection Department was restructured in order to be more in line with current requirements by the Company and our Sales Team. We worked hand in hand with our main brokers to clarify doubts in operations and obtain joint solutions, in order to provide a better service to our clients.*

La cobranza se incrementó un 6.47% con respecto al año anterior pasando de \$5,476 millones en 2008 a \$5,847 millones en 2009.

*Collection increased 6.47% with respect to the previous year, shifting from P\$5,476 million in 2008 to P\$5,847 million in 2009.*

## RECURSOS HUMANOS

Nuestra plantilla de personal se incrementó el 2.13% para finalizar el año con 716 empleados.

Se otorgó un incremento salarial a principio del año del 5% al personal con base en su desempeño.

Por lo que respecta a la capacitación, se cumplió satisfactoriamente con el programa a todos los niveles de la organización, dándose un total de 13,429 horas a 1,034 personas.

## AUDITORÍA INTERNA

El programa de trabajo del área para 2009 no fue logrado en su totalidad, debido a que durante el año se atendieron requerimientos especiales, sin embargo dichas revisiones fueron reprogramadas para el 2010.

Se realizaron revisiones a las cuentas de préstamos, documentos por cobrar, primas en depósito, activo fijo, entre otras.

Se realizaron revisiones en las sucursales, enfocadas en la parte de control interno, operativo, siniestros y también se realizaron revisiones y auditorías a diversos agentes de seguros.

Se realizaron revisiones en la parte de bonos a la Fuerza de Ventas, en el área de Venta Masiva y se preparó la información solicitada para atender los requerimientos del SAT sobre siniestros.

## HUMAN RESOURCES

*Our staff increased 2.13% to reach 716 employees by the end of the year.*

*Early in the year, personnel received a 5% performance-based salary raise.*

*The training program was satisfactorily completed at all levels of the organization, with a total duration of 13,429 hours and imparted to 1,034 persons.*

## INTERNAL AUDIT

*The 2009 work schedule of this area was not fully achieved, because during the year special requirements were addressed; however, those reviews were rescheduled for 2010.*

*The loans, notes receivable, premium deposits, fixed assets, among other accounts, were reviewed.*

*Reviews were performed in regional offices, focusing on operating and internal control, and claims; several insurance agents were also audited.*

*Bonuses granted to the Sales Team and Massive Sales area were reviewed and the information requested was prepared to abide with SAT requirements concerning losses.*



68

AÑOS OFRECIENDO  
seguridad y protección a los que más amas

*Years offering safety and protection  
for the ones you love the most*

---

## SEGURIDAD Y PROTECCIÓN

*Safety and Protection*

---

Bésame, bésame mucho  
Como si fuera esta la noche  
la última vez

Bésame, bésame mucho  
que tengo miedo a perderte  
perderte después

«*Bésame*  
*mucho*»

Quiero tenerte muy cerca  
mirarme en tus ojos  
verte junto a mí  
Piensa que tal vez mañana  
yo ya estaré lejos  
muy lejos de aquí

Bésame, bésame mucho  
Como si fuera esta la noche  
la última vez

Bésame, bésame mucho  
que tengo miedo a perderte  
perderte después



# \$396.7

MILLONES DE PESOS  
UTILIDAD NETA EN 2009  
*Millions of pesos, 2009 Net profit*

Por último, la utilidad final del ejercicio por un importe de 396.7 millones de pesos, fue superior en un 188.6% a la registrada en igual período del año anterior, cifra histórica en la Institución.

Las cifras aquí presentadas, son el resultado de la colaboración constante y el apoyo decidido de nuestros agentes, asegurados, funcionarios y empleados. Agradezco la orientación y confianza que durante el año nos brindaron nuestros accionistas y especialmente nuestros Consejeros y que han sido parte fundamental de los resultados que hoy presentamos.

Agradezco también a las autoridades de la Secretaría de Hacienda y Crédito y de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas por el apoyo brindado durante el ejercicio 2009.

Sin lugar a dudas, nos sentimos satisfechos de estos avances, aunque a la vez implican un reto mayor que es el continuar con el ritmo ascendente que nos hemos trazado.

Nos enfrentaremos a un año complicado, pero como aseguradores debemos seguir poniendo lo mejor de nosotros mismos para seguir ofreciendo nuestros seguros a más familias y empresas en las mejores condiciones y lograr con esto la satisfacción de nuestros agentes, corredores, y empleados. Somos realistas y conscientes de que en nuestro país hay todavía oportunidades que tenemos que explorar y ese será nuestro reto, buscando como siempre ser "La Empresa a la Medida".

*Finally, the net profit of P\$396.7 million was 188.6% higher than that recorded for the same period in the previous year; this is a record figure for the Company.*

*The above figures are the result of constant collaboration and decided support of our agents, insured parties, officers and employees. I express my appreciation for the guidance and trust provided by our Shareholders during the year, particularly by the members of the Board of Directors that have been fundamental for the results we now present.*

*I also wish to thank the authorities from the Department of Finance and Public Credit and from the National Insurance and Bonding Commission for their support during 2009.*

*Truly, we do feel satisfied with this advance, although it also implies a greater challenge, - which is to continue on our upward course.*

*We will be facing a complicated year ahead of us, but as an insurance company we must continue to put forth our best efforts and continue to offer our insurance services to more families and companies under prime conditions to achieve the satisfaction of our agents, brokers and employees. We are realistic and aware that in our country there are many opportunities to be explored, and this will be our challenge, always seeking to be "The Right Size Company".*





**Seguros Atlas**

*"La Empresa a la Medida"®*

---

**BALANCE GENERAL**

*Balance Sheet*

---

---

**ESTADO DE RESULTADOS**

*Profit and Loss Account*

---

---

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

*as of December 31, 2009*

«BALANCE GENERAL»  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

*Balance Sheet as of December 31, 2009*

	MILES DE PESOS MEXICANOS	Thousands of US DLLS	% VAR 2008	% VAR 2009
<b>ACTIVO / Assets</b>				
Inversiones <i>Investments</i>	5,056,961	387,035	62%	24
Caja y Bancos <i>Cash and Banks</i>	59,779	4,575	1%	-19
Deudor por Prima <i>Premium Debtor</i>	1,426,257	109,159	18%	-1
Otros Deudores <i>Other Debtors</i>	108,543	8,307	1%	-15
Reaseguradores <i>Reinsurers</i>	1,268,981	97,122	16%	-10
Mobiliario y Equipo <i>Furniture and Fixtures</i>	28,671	2,194	0%	-3
Otros Activos <i>Other Assets</i>	163,654	12,525	2%	77
<b>SUMA EL ACTIVO / TOTAL ASSETS</b>	<b>8,112,846</b>	<b>620,918</b>	<b>100%</b>	<b>12</b>
<b>PASIVO / Liabilities</b>				
Reservas Técnicas <i>Technical Reserves</i>	2,717,095	207,953	33%	7
Reservas p/Siniestros <i>Claims Reserves</i>	1,126,802	86,240	14%	-1
Reservas Patrimoniales <i>Equity Reserves</i>	888,235	67,981	11%	20
Primas en Depósito <i>Premium Deposit</i>	16,901	1,294	0%	45
Agentes y Comisiones <i>Agents &amp; Commissions</i>	119,264	9,128	1%	5
Reaseguradores <i>Reinsurers</i>	116,032	8,881	1%	-56
Acreeedores <i>Creditors</i>	431,202	33,002	5%	1
Impuestos por Pagar <i>Taxes payable</i>	178,008	13,624	2%	84
Otros Pasivos <i>Other Liabilities</i>	414,208	31,701	5%	61
<b>SUMA EL PASIVO / TOTAL LIABILITIES</b>	<b>6,007,747</b>	<b>459,804</b>	<b>74%</b>	<b>8</b>
<b>CAPITAL / Stockholders' Equity</b>				
Capital Social <i>Authorized Capital Stock</i>	419,910	32,138	5%	0
Capital no Suscrito <i>Unsubscribed Capital</i>	-72,980	-5,586	-1%	0
Capital Pagado <i>Paid-in Capital Stock</i>	346,930	26,552	4%	0
Reservas <i>Reserves</i>	589,996	45,155	7%	31
Efecto ISR y PTU Diferidos <i>Effect of deferred income tax and employee profit sharing</i>	-92,512	-7,080	-1%	88
Resultado de Ejercicios Anteriores <i>Prior year results</i>	875,839	67,032	11%	11
Resultado del Ejercicio <i>Results for the year</i>	397,760	30,443	5%	189
Insuficiencia Actualización Capital Contable <i>Insufficiency in restated stockholders' equity</i>	-12,914	-988	-0%	0
<b>SUMA CAPITAL CONTABLE TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY</b>	<b>2,105,099</b>	<b>161,114</b>	<b>26%</b>	<b>27</b>
<b>SUMA EL PASIVO Y EL CAPITAL CONTABLE TOTAL LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY</b>	<b>8,112,846</b>	<b>620,918</b>	<b>100%</b>	<b>12</b>

Tipo de Cambio. 13.0659 pesos por dólar.

Exchange Rate: 13.0659 Mexican pesos per US dollar.

«ESTADO DE RESULTADOS»  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

*Profit and Loss Account as of December 31, 2009*

	MILES DE PESOS MEXICANOS	Thousands of US DLLS	% VAR 2008	% VAR 2009
Primas Emitidas <i>Premiums Issued</i>	5,052,133	386,666	100%	7
Primas Netas de Retención <i>Net Retained Premiums</i>	3,187,597	243,963	63%	4
Incremento Neto de Reservas <i>Net Change in Reserves</i>	-315,605	-24,155	-6%	-17
Primas Devengadas <i>Earned Premiums</i>	2,871,992	219,808	57%	7
Costo Neto de Adquisición <i>Net Acquisition Cost</i>	-477,825	-36,570	-9%	4
Costo Neto de Siniestralidad <i>Net Claims Cost</i>	-1,790,818	-137,060	-35%	1
Utilidad/Perdida Técnica <i>Technical Profit / Loss</i>	603,349	46,177	12%	36
Gastos de Operación <i>Operating expenses</i>	-442,214	-33,845	-9%	11
Resultado de Operación <i>Result Of Operation</i>	161,135	12,332	3%	253
Producto de Inversiones <i>Income from Investments</i>	335,184	25,653	7%	-6
Reserva de Contingencia <i>Contingency Reserves</i>	-3,533	-270	-0%	140
Reserva de Riesgos Catastróficos <i>Catastrophic Risks Reserve</i>	-143,083	-10,951	-3%	19
Utilidad/Pérdida antes de ISR y PTU <i>Profit/loss before income tax and employee profit sharing</i>	349,703	26,765	7%	25
ISR <i>Income tax</i>	-74,558	-5,706	-1%	52
PTU <i>Employee profit sharing</i>	-26,628	-2,038	-1%	37
Utilidad Bruta <i>Gross Profit</i>	248,517	19,020	5%	18
Superavit por Revaluación de Acciones <i>Stock revaluation surplus</i>	149,243	11,422	3%	-306
Utilidad Neta <i>Net Profit</i>	397,760	30,443	8%	189

Tipo de Cambio. 13.0659 pesos por dólar.

Exchange Rate: 13.0659 Mexican pesos per US dollar.



# *quiero cantar*



Para la impresión de este informe se utilizó el papel Lynx de 148gr., proveniente de bosques que contribuyen al desarrollo de una cultura de crecimiento sustentable, fomentando la consciencia ecológica y compromiso con el medio ambiente.

FSC. Fuentes Mixtas. Grupo de producto de bosques bien manejados y otras fuentes controladas.  
Cert. No. SW-COC-004605. [www.fsc.org](http://www.fsc.org). © 1996 Forest Stewardship Council

*Because of the cultural nature of the songs, it is impossible to translate them without compromising the integrity of their meaning.*

Diseño: designcenter™

*de alegría*➤➤

Paseo de Tamarindos 60  
Col. Bosques de las Lomas  
México D.F. 05120  
T. 9171 5000  
[www.seguosatlas.com.mx](http://www.seguosatlas.com.mx)